



PLANO DE NEGÓCIOS
BANCA DE JORNAIS E REVISTAS
O JORNALEIRO

Conteúdo

1. Sumário Executivo	2
1.1 Missão	3
1.2 Chaves do Sucesso	3
2. Resumo da Companhia	4
2.1 Resumo Investimento Inicial	4
3. Produtos	4
4. Serviços	4
5. Resumo de Análise do Mercado	5
5.1 Segmentação do Mercado	5
5.2 Estratégia de Segmentação do Mercado Alvo	5
6. Resumo de Estratégia e Implementação	6
6.1 Estratégia de Marketing	6
6.2 Estratégia de Vendas	6
6.3 Pontos de Controle (Milestones)	7
7. Resumo de Administração	7
7.1 Planejamento de Pessoal (Equipe)	7
8. Planejamento Financeiro	8
8.1 Premissas Financeiras Fundamentais	8
8.2 Análise do ponto de Break-even	8
8.3 Lucros e Perdas Projetados	8
8.4 Fluxo de Caixa Projetado	10



PLANO DE NEGÓCIOS

BANCA DE JORNAIS E REVISTAS

O JORNALEIRO

O JORNALEIRO (“EMPRESA”)

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

O Jornaleiro é uma loja de vendas de Jornais, Revistas, Livros, DVDs, Tabacaria e produtos de Conveniência, que tem como referências as Banca de Jornal populares e espalhadas pelas ruas de grande parte das cidades brasileiras, e também as modernas Livrarias muito presentes nos Shoppings das grandes cidades (Saraiva, Siciliano, Cultura, entre outras).

No entanto O Jornaleiro vai além incorporando e expandindo a oferta de serviços atrelados a compra do mix de produtos presentes em ambos os negócios, diferencio-se dos demais por oferecer serviços voltados ao bem estar e satisfação do cliente, que não poderiam ser prestados, nem pelas Bancas tradicionais nem pelas modernas livrarias.

Com isto, a experiência de folhear e comprar uma revista ou livro torna-se completa com o prazer de fazer tudo isto em um ambiente agradável, onde você poderá degustar um café, uma taça de vinho, um doce ou salgado fino, junto com seus amigos e amigas. Além disso, o cliente poderá utilizar-se de outros serviços que se complementam como realizar uma massagem relaxante, assistir as últimas reportagens na Web, ou simplesmente fazer relacionamentos.

Desta forma teremos um espaço de conveniência, descontração e bem estar das pessoas que frequentam de nosso espaço, inclusive encontrando amigos e conhecendo pessoas que se interessam por conteúdo informativo.

Para isto, o Jornaleiro, embora tenha um jeitão de "banca de jornal", ou por outro lado, de "Livraria", será mais do que isto. Poderíamos chama-lo de uma "Banca de Livraria", ou uma "Livraria de Jornais". Na verdade, o foco de nossa empresa será o entretenimento com cultura, educação, conhecimento.

Produtos

Os produtos que serão comercializados serão todos os já oferecidos pelas bancas de jornais tradicionais e mais alguns diferenciados: Jornais de maior circulação (Folha de São Paulo, Estadão, O Globo, etc.), Revistas de diversos setores (Notícias, Negócios, Semanais, Construção, Decoração, Moda, Quadrinhos, etc.); Produtos de Tabacaria; Produtos de Bomboniere; DVDs, Blue-Rays.

Em relação aos jornais e revistas propriamente ditos, a maior **vantagem** é que eles não precisarão ser comprados pois os produtos são deixados pelas editoras no sistema de consignação, ou seja, os itens são dispostos nas prateleiras e você ganha um percentual por produto vendido. Se não for vendido, um representante comercial da editora irá buscar de volta ou você mesmo deixa na distribuidora e não paga nada por isso, fica apenas com o lucro da venda obtido.

Serviços

Serão oferecidos diversos serviços para os clientes, complementando a experiência de comprar jornais. Uma equipe de profissionais poderá: Servir vários tipos de Café Expresso, acompanhados de bolos e salgados finos; Servir Vinhos (em taça preferencialmente); Massagistas poderão fazer aplicações de massagens terapêuticas



O mercado

As bancas de jornais estão se tornando um canal de conveniência. As maiores têm capacidade para colocar refrigeradores, máquinas de fotocópia e até geladeiras de sorvete. Isso agrega muito valor ao ponto de venda”. Entre os produtos que hoje estão sendo considerados estão publicações e artigos comercializados (revista/ jornal, livro, cigarro, goma e confeito, bebida refrigerada, chocolate e sorvete), a disponibilidade de serviço de fotocópia, o número de funcionários (pessoas que trabalham na banca, além do dono), o tempo de existência, a aceitação de cartão de crédito ou débito e o faturamento diário.

Percebe-se claramente que as bancas de jornal têm demanda para se tornar um canal de conveniência com inúmeras oportunidades de negócios. O gargalo está na mentalidade do empreendedor em inovar. Ele precisa deixar de ser apenas um jornaleiro para ser um varejista”.

Tradicional nas ruas das cidades, as bancas de jornal possuem de dez anos até 20 anos de existência. A grande maioria contam com até um funcionário, mas também está crescendo a quantidade de bancas com até dois funcionários.

A média de faturamento depende muito do tamanho da banca, mas no geral as bancas mais tradicionais, que não incorporam a visão de loja de conveniência, faturam até R\$ 1000 por dia, o que dá um faturamento anual de cerca de R\$ 300 mil. Expandindo a atuação para uma maior quantidade de produtos, e agora expandindo também para serviços, o potencial passa a ser de R\$ 2000 por dia, R\$ 600 mil por ano, ou seja dobrar a capacidade de geração de receita.

Localização

A escolha do ponto comercial é um dos aspectos mais importantes para o sucesso da O Jornaleiro. Devem ser considerados diversos fatores igualmente importantes tais como: concentração e poder aquisitivo dos potenciais consumidores, proximidade de concorrentes e não concorrentes (bancos, farmácias, lanchonetes, etc.), e serviços complementares que serão oferecidos, e um dos diferenciais da empresa. Também foram considerados: segurança, estacionamento, transporte, visibilidade, além de outras facilidades que possam tornar atrativa e conveniente à experiência do consumidor (cliente) e o acesso ao estabelecimento.

Administração

Carlos Souza e Santos começou sua atuação neste segmento trabalhando como gerente em grandes livrarias, o que lhe despertou o interesse neste mercado. Souza e Santos graduou-se em Administração de Empresas pela Faculdade X, e conseguiu sua Pós-Graduação em Administração Estratégica pela Universidade de Berlim. Após a pós-graduação, continua se atualizando em cursos de Negócios de curta duração.

1.1 Missão

A Missão do O JORNALEIRO é criar e manter uma ambiente agradável, de bem estar, onde todos prezam e valorizam a cultura, o conhecimento, a educação, e os relacionamentos podem ser desenvolvidos por todos os clientes. Desta forma O JORNALEIRO terá sempre um espaço de conveniência, descontração e bem estar das pessoas que frequentam de nosso espaço, inclusive encontrando amigos e conhecendo pessoas que se interessam por conteúdo informativo.

1.2 Chaves do Sucesso

- Oferecer serviços de qualidade e alto nível para nossos clientes
- Criar um ambiente de relacionamentos agradáveis para nossos clientes
- Sempre ter à disposição as melhores revistas e jornais para nossos clientes
- Livros e Revistas em Sistema de Consignação minimizando o custo de capital



2. RESUMO DA COMPANHIA

O JORNALERO é uma empresa de propriedade de Carlos Souza e Santos, profissional com grande experiência no comércio varejista de jornais e revistas. Foi fundada em Janeiro de 2.005. O negócio é baseado na cidade de São Paulo, no bairro do Morumbi. Souza e Santos paga um valor fixo por mês para alugar o espaço, um valor anual para pagar a concessão e impostos para a prefeitura, o salário dos 5 funcionários, e as despesas mensais para manter a estrutura da banca, como: energia elétrica, água, telefone, internet banda larga, contador, impostos sobre os serviços e produtos vendidos.

2.1 Resumo Investimento Inicial

A empresa necessitará dos seguintes equipamentos para implantar os novos serviços oferecidos:

- 4 cadeiras de massagem
- 8 mesinhas pequenas com 2 cadeiras cada
- Máquina Italiana de Café Expresso e serviço de vinhos em taça
- Conexão de Internet Banda Larga

Tabela: Investimentos Iniciais

<i>Resumo Investimento Inicial</i>	
Despesas Iniciais	
Legais - Municipais, Estaduais e Federais	\$1,200
Custos Fixas	\$2,200
Outros	\$1,500
Total de Despesas Iniciais	\$4,900
Ativos Iniciais	
Fluxo de Caixa Inicial	\$9,200
Infraestrutura imobilizada	\$10.500
Outros	\$5,000
Total de Ativos	\$24,700
Total de Recursos Necessários	\$29,600

3. PRODUTOS

- **Serviço de Café Expresso:** uma atendente irá servir o café expresso, doces, salgadinhos e bolos nas mesinhas ou no balão
- **Jornais de grande circulação:** Folha de São Paulo, Estadão, O Globo, etc.;
- **Revistas** de diversos setores (Notícias, Negócios, Semanais, Construção, Decoração, Moda, Quadrinhos, etc.);
- **Produtos de Tabacaria**
- **Produtos de Bomboniere**
- **DVDs, Blue-Rays**

4. SERVIÇOS

- **Serviço de Café Expresso:** uma atendente irá servir o café expresso, doces, salgadinhos e bolos nas mesinhas ou no balão
- **Serviço de Vinhos em Taça:** uma atendente irá servir as taças de vinhos solicitadas pelos clientes, nas mesinhas ou no balcão
- **Massagens na cadeira:** haverão 4 cadeiras automáticas disponíveis para os clientes utilizarem. Durante a massagem, atendentes servirão bebidas (cafés, refrigerantes ou água) para os clientes
- **Massagens com Massagista:** estarão disponíveis 4 cadeiras especiais para realização de massagens do tipo shiatsu e clássica.



5. RESUMO DE ANÁLISE DO MERCADO

Identificamos dois principais segmentos alvo de clientes, que procuram um espaço razoavelmente sofisticado, sem ser exclusivo, com bom serviços e produtos de boa qualidade, em que os relacionamentos possam ser construídos e vivenciados.

Inscriva em um de nossos planos de serviços para ter acesso ao conteúdo completo.

5.1 Segmentação do Mercado

O Mercado foi segmentado em: (1) Executivos(as), (2) Empresários(as), (3) Profissionais Liberais, (4) Universitários, (5) Curiosos

Inscriva em um de nossos planos de serviços para ter acesso ao conteúdo completo.

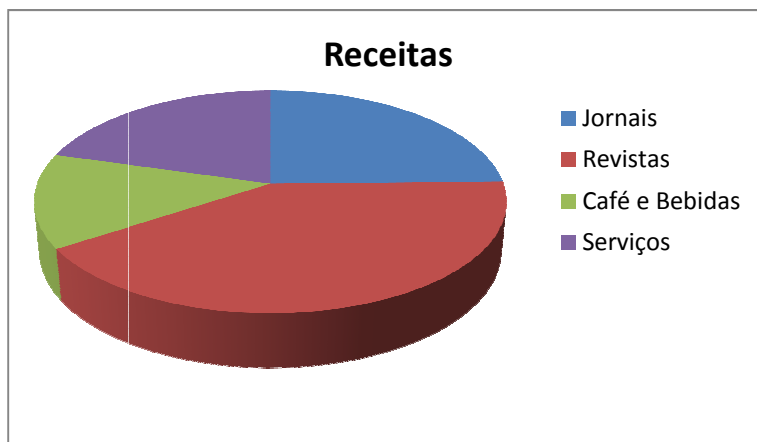
Tabela: Análise de Mercado

Análise de Mercado

	Taxa de Crescimento	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Taxa de Retorno (CAGR)
Executivos	2%	400	500	600	650	700	5,80%
Empresários	7%	250	255	260	265	270	1.94%
Profissionais Liberais	6%	100	108	117	126	136	7.99%
Universitários	3%	10	15	20	50	100	2,80%
Total	18%	760	878	997	1091	1206	3.78%

Inscriva em um de nossos planos de serviços para ter acesso ao conteúdo completo.

Análise de Mercado - Gráfico de Pizza



5.2 Estratégia de Segmentação do Mercado Alvo

Inscriva em um de nossos planos de serviços para ter acesso ao conteúdo completo.



6. RESUMO DE ESTRATÉGIA E IMPLEMENTAÇÃO

Inscreeva em um de nossos planos de serviços para ter acesso ao conteúdo completo.

6.1 Estratégia de Marketing

Inscreeva em um de nossos planos de serviços para ter acesso ao conteúdo completo.

6.2 Estratégia de Vendas

Inscreeva em um de nossos planos de serviços para ter acesso ao conteúdo completo.

Previsão de Vendas

A previsão de vendas indica que o crescimento das receitas será consistente porém lento. Esta é uma realidade uma vez que o Mercado está consolidado nas bancas de jornais e livrarias tradicionais. Como nossa proposta é diferenciada, será necessário um tempo para conhecimento da empresa, e experiência dos clientes, que deverão fazer o boca-a-boca, gerando um crescimento das vendas com o passar do tempo, uma vez que o uso do networking será necessário. A estratégia de Marketing e Vendas deverá ser um dos fatores fundamentais para que a previsão de vendas se confirme, de acordo com o que foi planejado.

Tabela: Previsão de Vendas

Inscreeva em um de nossos planos de serviços para ter acesso ao conteúdo completo.

Gráfico: Vendas Mensais

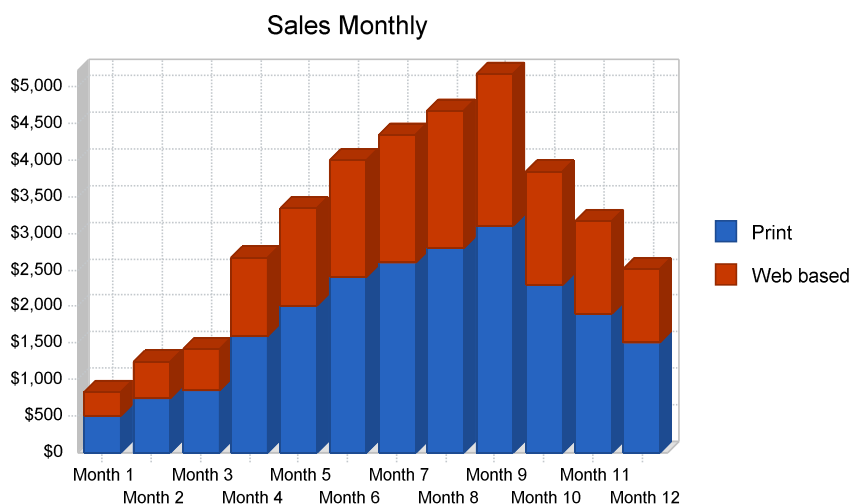


Gráfico: Vendas por Ano

Inscreeva em um de nossos planos de serviços para ter acesso ao conteúdo completo.



6.3 Pontos de Controle (Milestones)

Estabelecemos um conjunto de pontos de controle (ou metas) que servirão para acompanhar os resultados que estiverem sendo atingidos, e corrigir metas ou ações que se fizerem necessárias.

Tabela de Pontos de Controle

Milestones	Início	Término	Orçamento	Responsável	Departamento
Plano de Negócios Completo	1/1/2009	2/1/2009	\$0	Carlos	Planejamento
Captação de Recursos Financeiros	1/1/2				Marketing
Documentação e Registro da Empresa	1/1/2				Planejamento
Construção e Decoração do Espaço	1/1/2				Jurídico
Contratação e Treinamento da Equipe	1/1/2				RH
Solicitação produtos em consignação	1/1/2				Compras
Início das Operações	1/1/2				Todas
Break-even atingido.	1/1/2				Financeiro
Totals					

Inscreeva-se em um de nossos planos de serviços para ter acesso ao conteúdo completo.

Gráfico: Pontos de Controle (Milestones)



7. RESUMO DE ADMINISTRAÇÃO

Inscreeva em um de nossos planos de serviços para ter acesso ao conteúdo completo.

7.1 Planejamento de Pessoal (Equipe)

Inscreeva em um de nossos planos de serviços para ter acesso ao conteúdo completo.

Tabela: Pessoal

Personnel Plan	Year 2	Year 3
Carlos	\$40,000	\$44,000
Atendente	\$9,000	\$12,000
Administrativo	\$12,000	\$15,000
Total Payroll	\$49,000	\$61,000

Inscreeva-se em um de nossos planos de serviços para ter acesso ao conteúdo completo.



8. PLANEJAMENTO FINANCEIRO

The following sections will outline important financial information.

Inscreeva em um de nossos planos de serviços para ter acesso ao conteúdo completo.

8.1 Premissas Financeiras Fundamentais

A tabela a seguir contém os principais premissas financeiras do negócio:

Tabela de Premissas

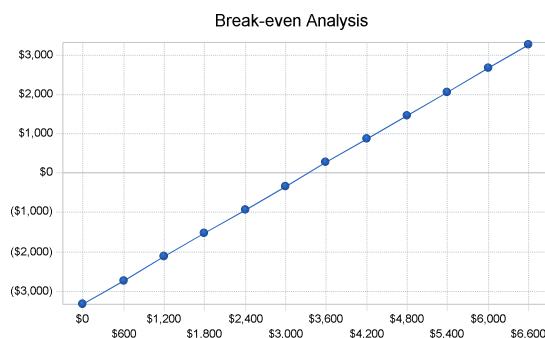
Inscreeva em um de nossos planos de serviços para ter acesso ao conteúdo completo.

8.2 Análise do ponto de Break-even

A análise do ponto de *Break-even* indica quais as receitas mensais serão necessárias para pagar todas os custos e despesas de funcionamento da empresa, incluindo o custo dos insumos e matérias que serão vendidas através dos produtos.

Inscreeva em um de nossos planos de serviços para ter acesso ao conteúdo completo.

Gráfico: Análise de Break-even



8.3 Lucros e Perdas Projetados

A tabela seguinte exibe a projeção de Lucros e Perdas.

Inscreeva em um de nossos planos de serviços para ter acesso ao conteúdo completo.

Tabela: Lucros e Perdas

<i>Pro Forma Profit and Loss</i>			
	Year 1	Year 2	Year 3
Receitas	\$37,241	\$58,450	\$68,478
Custo Direto de Vendas	\$0	\$0	\$0
Outros Custos de Vendas	\$0	\$0	\$0
Total Custo de Vendas	\$0	\$0	\$0
Despesas			
Folha de Pagamento		0,000	\$44,000
Depreciação		\$996	\$996
Seguro		\$900	\$900
Taxa		\$0	\$0
Viagens, Eventos, Divulgação	\$2,900	\$3,000	\$4,000
EBITDA	(\$1,759)	\$10,350	\$15,378
Lucro Líquido	(\$2,755)	\$6,548	\$10,068
Lucro Líquido Vendas	-7.40%	11.20%	14.70%



Inscriva em um de nossos planos de serviços para ter acesso ao conteúdo completo.

Gráfico: Lucros Mensais

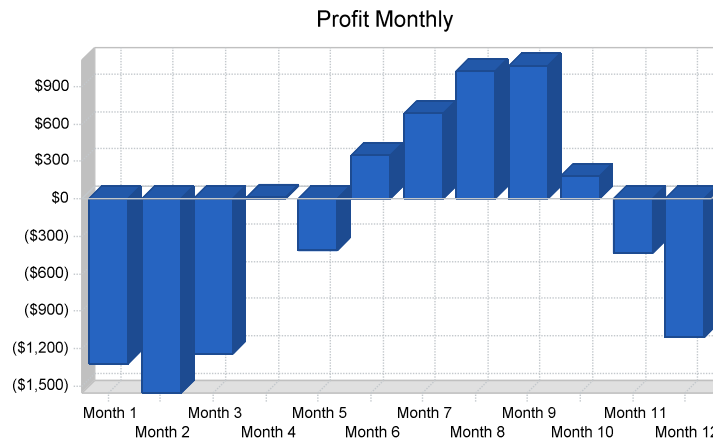


Gráfico: Lucros Anuais

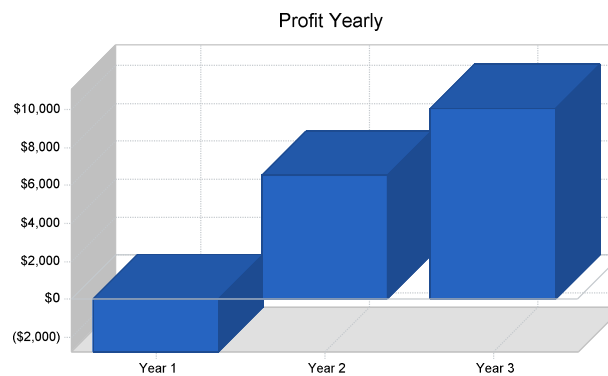


Gráfico: Margem Bruta Mensal

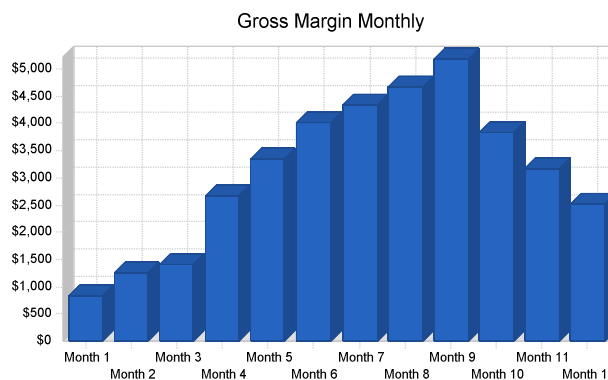
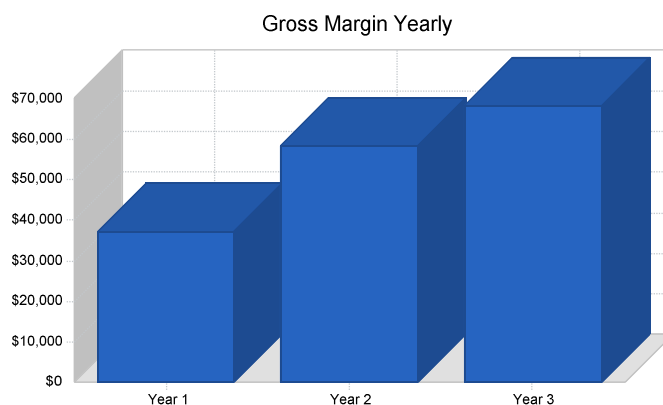
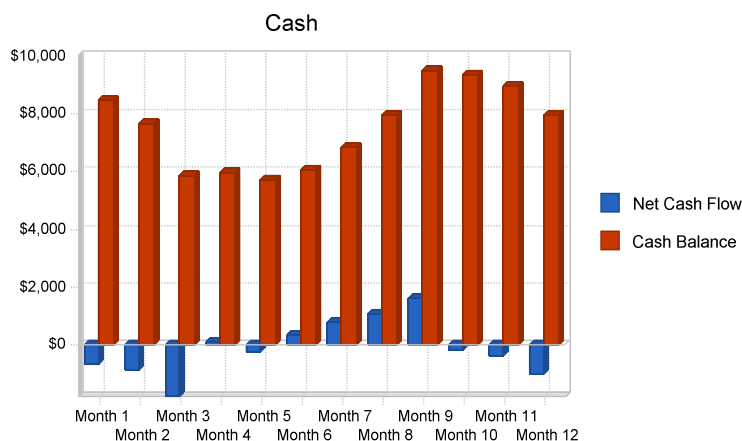



Gráfico: Margem Bruta Anual


8.4 Fluxo de Caixa Projetado

A tabela seguinte apresenta o Fluxo de Caixa Projetado:

Gráfico: Caixa projetado

Tabela: Fluxo de Caixa

<i>Pro Forma Fluxo de Caixa</i>				
	Ano 1	Ano 2	Ano 3	
Caixa a Receber				
Caixa de Operações				
Caixa de Vendas		\$58,450	\$68,478	
Impostos sobre Vendas		\$0	\$0	
Vendas de Outros Ativos Correntes		\$0	\$0	
Vendas de Ativos de Longo Prazo		\$0	\$0	
Novos Investimentos Recebidos		\$0	\$0	
Subtotal Caixa Recebida		\$58,450	\$68,478	
Despesas		Year 2	Year 3	
Despesas Operacionais				
Custo Financeiro	\$31,000	\$40,000	\$44,000	
Pagamentos de Contas	\$7,493	\$10,517	\$13,209	
Compras de Outros Ativos Correntes	\$0	\$0	\$0	

Inscreeva-se em um de nossos planos de serviços para ter acesso ao conteúdo completo.

Inscreeva em um de nossos planos de serviços para ter acesso ao conteúdo completo.

Tabela: Lucros e Perdas

Inscreeva em um de nossos planos de serviços para ter acesso ao conteúdo completo.



Tabela: Fluxo de Caixa

Pro Forma Fluxo de Caixa												
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Caixa Recebido												
Caixa de Operações												
Caixa de Vendas	\$835	\$1,253	\$1,400	\$2,075	\$2,210	\$1,000	\$1,010	\$1,676	\$5,177	\$3,841	\$3,173	\$2,505
.....												
Despesas	Mês 1	Mês 2						Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Despesas Operacionais	\$1,519	\$2,097						,575	\$3,590	\$4,010	\$3,573	\$3,525
.....												
Fluxo de Caixa Líquido	(\$684)	(\$844)	(\$1,784)	\$97	(\$238)	\$336	\$767	\$1,101	\$1,587	(\$169)	(\$400)	(\$1,020)
Balanco de Caixa	\$8,516	\$7,672	\$5,888	\$5,985	\$5,747	\$6,083	\$6,850	\$7,951	\$9,538	\$9,369	\$8,969	\$7,949

Inscreeva-se em um de nossos planos de serviços para ter acesso ao conteúdo completo.

Tabela: Balance Sheet

Inscreeva em um de nossos planos de serviços para ter acesso ao conteúdo completo